

STUDII ȘI CERCETĂRI: PSIHOLOGIE

CU CINE TE ADUNI, TE ASEMENI: DE LA SESIZARI NAIVE ȘI INTERVENȚII SPECULATIVE LA ABORDĂRI SISTEMICE

Mihai ȘLEAHIȚCHI

Universitatea de Stat din Moldova

În viața de zi cu zi, efectul de similitudine apare atunci când se atestă o identitate sau o mare asemănare între două sau mai multe persoane. Multiple cercetări sistematice atestă că acest efect are un rol de primă importanță în producerea afilierilor interumane. Prin mijlocirea lui apar și se mențin neconținut atracția interpersonală, simpatia, prietenia, iubirea, solidaritatea de grup.

Spunând că afilierile interumane se produc preponderent după criteriul similarității, este important să avem în vedere că în practică se întâlnesc mai multe forme ale acesteia. S-a observat, bunăoară, că, de foarte multe ori, contează similaritatea fizică/morfologică (înălțime, talie, culoarea ochilor, forma mâinilor etc.). Sunt numeroase și cazurile în care contează similaritatea indicatorilor de personalitate (extrovertit-introvertit, inteligență socioafectivă etc.). În plus, se mai poate vorbi despre similaritatea cognitiv-axiologică (credințe, atitudini, valori etc.) și cea construită pe caracteristicile sociale (clasă socială, religie, rasă, etnie, statut social etc.).

În pofida popularității de care se bucură, efectul de similaritate nu poate fi tratat, totuși, în termeni absoluți. În această ordine de idei, vom reține, pentru început, că majoritatea covârșitoare a probelor empirice legate de efectul vizat au fost obținute în condiții de laborator, ceea ce poate genera probleme de extrapolare la situațiile din viața reală. Mai apoi, nu trebuie să se facă abstracție de faptul că asemănarea cu anumite persoane nu ne bucură, ci – mai degrabă – ne indispune. Și, în sfârșit, sunt frecvente situațiile în care ne simțim atrași de alții în virtutea complementarității nevoilor, și nu în cea a potrivirilor de personalitate, de atitudini sau de apartenență confesională.

Cuvinte-cheie: *atracție interpersonală, similitudine, similitudine psihomorfologică, similitudine socială, similitudine atitudinală, similitudine intelectuală, similitudine caracterială, similitudine absolută, similitudine relativă.*

BIRDS OF A FEATHER FLOCK TOGETHER: FROM NAIVE PERCEPTIONS AND SPECULATIVE INTERVENTIONS TO SYSTEMIC APPROACHES

A similarity effect occurs when there has been attested an identity or a great similarity between two or more persons. Multiple systematic research studies have shown that this effect has a highly important role in creating inter-human affiliations. Interpersonal attraction, sympathy, friendship, love, group solidarity appear and are continuously maintained by this effect.

In saying that inter-human affiliations are generated mainly on the criterion of similarity, it is important to keep in mind that there are several types of similarity in practice. It has been observed, for instance, that the physiological/ morphological similarity matters very often (height, eye color, shape of hands, etc.). There are also many cases where the personological similarity matters (extrovert-introvert, social and affective intelligence, etc.). There can also be a cognitive-axiological similarity (beliefs, attitudes, values, etc.) and a sociological similarity (social class, religion, race, ethnicity, social status, etc.).

Despite its popularity, the similarity effect cannot be treated, however, in absolute terms. In this context, it should be firstly noted that the greatest majority of the empirical evidence related to this effect, has been obtained in laboratory conditions, which can generate problems of extrapolation to situations from real life. Secondly, the fact that the resemblance to certain people does not make us happy, but rather upsets us should not be disregarded. And finally, there are frequent situations where we feel attracted to others by virtue of complementary needs, and not by that of matching personalities, attitudes or religious affiliation.

Keywords: *interpersonal attraction, similarity, physical similarity, similarity social, intellectual similarity, attitudinal similarity, similarity of character, similarity absolute, relative similarity.*

În *psihologia naivă* sau, cum i se mai spune, *psihologia simțului comun*^{*}, găsim numeroase sesizări indicând la importanța pe care o are factorul *asemănare* în stabilirea unui climat relațional întemeiat pe *amiciție, simpatie, stimă, dragoste și simțul solidarității*. Fie că-i avem în vedere pe români, polonezi, nemți, francezi, italieni, spanioli sau ruși (această enumerare este, bineînțeles, una strict aleatorie, exemplele putând să se reducă și la multe alte popoare), ne lovim, mereu, de una și aceeași percepție a realității – *pentru a se agreea și a fi într-o bună înțelegere, oamenii trebuie să aibă în mod neapărat ceva în comun*. Răsfoind, bunăoară, *Proverbele românilor* a lui I.C. Hințescu (ediție apărută la Timișoara, în 1985, prin intermediul editurii *Facla*), *Gânduri nemuritoare: proverbe și cugetări poloneze* a lui N.Mares (ediție apărută, la 1986, în colecția *Cogito*, la editura bucureșteană *Albatros*), *Четыреста немецких рифмованных пословиц и поговорок* a lui G. Petlevanîi (ediție apărută, în 1980, la editura moscovită *Высшая школа*), *Proverbele românești și proverbele lumii romanice* a lui Gh.Gabriel (ediție scoasă de sub tipar la București, în anul 1986, la editura *Albatros*) sau *Proverbe, cugetări, definiții despre educație* a lui E.Mihăilescu (ediție apărută, la 1977, în nominalizata Colecție *Cogito*, la aceeași editură bucureșteană *Albatros*), dăm de următoarele formule eliptice sugestive:

- *cu cine te aduni, te asemeni (proverb românesc)* [1];
- *cei ce se potrivesc lesne se împrietenesc (proverb românesc)* [2];
- *prietenii cei buni, un suflet în două trupuri (proverb românesc)* [3];
- *qui se ressemble s'assemble (proverb francez)* [4];
- *gleich sucht sich, gleich findet sich (proverb nemțesc)* [5];
- *pari con pari bene sta e dura (proverb italian)* [6];
- *chipul dușmanului ne înspăimântă, când vedem cât de mult seamănă cu al nostru (proverb polonez)* [7];
- *cada oveja con su pareja (proverb spaniol)* [8];
- *рыбак рыбака видит издалека оти друг: крови не родной, да души одной (proverbe rusești)* [9].

Prietenii, perechile de îndrăgostiți, soții, toți acei despre care se poate spune că *sunt atrași unii de alții* cad, *volens-nolens*, sub incidența *prezumției de similitudine*, formând, de cele mai multe ori, un tot indistructibil, o compoziție relațională solidară, o afinitate sufletească de durată. Dacă se întâmplă să avem în vecinătate mai multe persoane, atunci, cu siguranță, vom tinde să le alegem pe unele și, totodată, să le respingem pe altele. Să le alegem, bineînțeles, pe acelea care sunt – parțial sau în totalitate – *ca și noi* și să le respingem pe acelea care formează – într-o măsură mai mare sau mai mică – *antipodul nostru*.

De la abordarea naivă la cea speculativ–abstractă: Cicero, Democrit, Aristotel, Schopenhauer și alții

După o lungă perioadă de supremație a „cunoașterii nesistematizate”, ideea potrivit căreia oamenii preferă să interacționeze cu cei asemănători lor pătrunde într-un nou sistem de referință – cel al cunoașterii orientate spre „înțelegerea sensului existenței sub aspectele sale universale”. Astfel, Aristotel (*Stagira*, Macedonia, 384 – *Chalcis*, Eubee, 322), acordându-i lui *homo sapiens* calificativul de *zoon politicon* (= „animal social

^{*} Înainte de a constitui obiectul primelor tratate științifice axate cu preponderență pe „psihic și comportament” – cum ar fi, spre exemplu, „Psihologia empirică” (1732) sau „Psihologia raționalistă” (1734) ale lui Ch. Wolff –, fenomenele legate de forul interior al speciei umane își găsesc o vie oglindire în cultura orală și în cea scrisă a popoarelor. Lexicul diverselor limbi concentrează în sine rezultatele unor observații cotidiene multisekulare asupra triadei existențiale *simțire-gândire-comportare*. Neavând rigoarea limbajului științific, cuvintele obișnuite adună, oricum, suficiente energii pentru a pătrunde în labirinturile spiritului omenesc, în subtilitățile celor mai cunoscute manifestări caracteriale, în specificitatea instaurării și evoluției relațiilor din cadrul colectivităților, în esența vieții și a morții. Experiența psihologică, despre care se poate spune că este rudimentară, și nu elevată, diletantistă, nu profesionistă, este obiectivată în mituri, povestiri, legende, basme, proverbe și zicători, alcătuiind *de facto* o „psihologie naivă” sau – în alți termeni – o „psihologie a simțului comun”, adică un gen de cunoaștere nesistematizată și, în același timp, neverificată experimental. În cazul dat, cunoștințele nu au un suport epistemologic, ele purtând, mai degrabă, un caracter declarativ. Utilizarea lor ține mai mult de domeniul intuiției și nu de cel al gândirii abstracte. Un asemenea mod de a spune lucrurilor pe nume exprimă *esențialmente* o artă, nu însă o știință. Cu toate că nu operează cu metode exacte, verificate în condiții de laborator, „psihologia naivă” nu trebuie în niciun caz și sub nici o formă marginalizată. Acumulând experiența de viață a generațiilor anterioare, ea poate fi foarte necesară și în condițiile zilei de astăzi.

Pentru mai multe detalii cu referire la entitatea „psihologiei naive”/ „psihologiei simțului comun”, a se vedea, spre exemplu, *A.Cosmovici* Originea psihologiei practice. - În: A.Cosmovici. Psihologie generală. - Iași: Polirom, 1996, p.13-14; *A.Cosmovici*. Psihologia naivă și cercetarea științifică a personalității // Revista de psihologie (București), 1988, no.4, p.12-19 sau/și *Tr.Herseni*. Cultura psihologică românească. - București: Editura Științifică și Enciclopedică, 1980.

apt să se dedice binelui și răului, dreptății și nedreptății”), ține să menționeze în mod special că potrivirea de caractere, de înclinații și de aspirații poate aduce mari beneficii umanității. În *Politica*, dar și în *Ethica Nichomachea*, *Ethica Eudemia* sau *Magna Moralia*, se regăesc o serie de pasaje care iau în vizor atât importanța asociațiunii interumane (referindu-se, bunăoară, la prietenie, celebrul filosof grec arată că ea reprezintă pentru tineri „un scut împotriva greșelilor”, pentru bătrâni – „îngrijirea dorită și compensație pentru ceea ce slăbiciunea lor însăși nu mai poate face”, iar pentru bărbații în putere – un „îndemn spre orice faptă bună”), cât și factorii care fac posibilă o astfel de asociațiune [= *egalitatea* („egalitatea este sufletul prieteniei”) + *binefacerea* („ne este aproape omul care ne dorește și ne face binele”) + *reciprocitatea* („trebuie să te porți cu cei dragi așa cum dorești să se poarte ei cu tine”)] [10]. Nu este exclus că anume acest soi de raționamente l-au determinat pe fondatorul Școlii peripatetice să formuleze o definiție pe care, ulterior, partea dominantă a specialiștilor din domeniul științelor socioumanistice o va cataloga drept celebră: „A trăi înseamnă a simți și a cunoaște; în consecință, a trăi laolaltă înseamnă a simți împreună și a cunoaște împreună”.

Evident, „biografia” ideii cu referire la importanța pe care o are similitudinea în conturarea unor relații interumane afabile nu începe și nici nu sfârșește cu numele lui Aristotel. Lucrurile au fost, mereu, atât de evidente, încât cu mult timp înainte ca omenirea să intre în posesia noțiunilor de *inducție*, *deducție*, *concept*, *judexat* și *raționament*, dar și cu mult timp după ancorarea acestora în eșafodajele terminologice ale filosofiei, logicii sau gnosiologiei, ideea în cauză nu a încetat să suscite atenția „persoanelor chemate să reflecteze asupra problemelor vieții” (filosofi, moralisti, oameni politici, scriitori), ea fiind vehiculată cu insistență pe varii meridiane ale mapamondului. Exemplele de mai jos vin să confirme justetea unei asemenea interpretări:

- **Cicero, Marcus Tullius** (106-43 î.e.n.) (*De amicitia*, citatul 13): *Amicus est tanquam alter idem* (= Prietenul este ca și un al doilea eu) [11];
- **Democrit** (460-370 î.e.n.) (din opera *Fragmente*): *Relația de durată se înfiripează între oameni cu o fire asemănătoare sau Nu ne sunt prieteni toți aceia cu care ne înrudim, ci numai aceia cu care avem interese comune* [12];
- **Plinius, Caius Caecilius-Secundus-Junior** (62 – cca 113 e.n.) (*Epistulae*, citatul 4): *Vinculum amicitiae: morum similitudo* (= Trăinicia unei prietenii constă în asemănarea obiceiurilor) [13];
- **Euripide** (480-406 î.e.n.) (din lucrarea *Andromaca*): *Între oamenii care au relații apropiate totul este comun* [14];
- **Sallustius, Caius Crispus** (86-35 î.e.n.) (*De conjuratione Catilinae*, citatul 20): *Idem velle atque idem nolle ea demum firma amicitia est* (= A dori aceleași lucruri și a refuza aceleași lucruri este o amiciție trainică) [15];
- **Horatius, Quintus Flaccus** (68-8 î.e.n.) (*Odae*, citatul 3): *Animae dimidium meae (amicus)* (= Amicul este jumătatea sufletului meu) [16];
- **Michel de Montaigne** (1533-1592) (în *Eseuri*, vol. I, p.177): *Nu poate fi legătură de amiciție unde e atât de puțină apropiere și potrivire* [17];
- **J.Locke** (1632-1704) (în *Texte pedagogice alese*, p.81): *Nimic nu cimentează și nu întărește cordialitatea și bunăvoința mai mult decât confidențele reciproce referitoare la interese și afaceri* [18];
- **F.-M. Arouet**, alias **Voltaire** (1694-1778) (în *Correspondență către Thieriot*, 30 iunie 1760): *Sufletele frumoase se întâlnesc* [19];
- **M.H. Beyle**, alias **Stendhal** (1783-1842) (în *Scrisori către Pauline*, p.270): *Simpatia este predispoziția de-a simți într-un fel asemănător felului de-a simți al altcuiva* [20];
- **A. Schopenhauer** (1788-1860) (în *Viața, amorul și moartea*, p.27): *Amiciția veritabilă presupune un interes curat, obiectiv și dezinteresat pentru fericirea altuia, o stare în care unul se identifică cu celălalt* [21].

Și de această dată, după cum putem sesiza, gândirea de extracție filosofică, ca una dintre principalele forme de manifestare a spiritului uman, orbitează în jurul „înțelesurilor și justificărilor legate de laturile esențiale ale lucrurilor”. Făcând abstracție de ceea ce înseamnă *experiment* sau *observare programată*, ea contribuie la formularea unor interogații cu o evidentă „aromă” teoretică (de genul „*Ce-ar reprezenta similitudinea întâlnită la oameni?*” sau „*Ce este atracția interpersonală?*”) și la elaborarea unor răspunsuri care ar fi pe potriva acestora (de genul „*Despre doi sau mai mulți oameni se poate spune că sunt similari atunci când aceștia pot fi puși într-o anumită corespondență*” sau „*Atracția interpersonală redă o forță afectivă care îi apropie pe indivizii cu potriviri ce nu pot fi puse la îndoială*”). În linii mari, porțiunea de gândire filosofică consacrată fenomenului de similaritate oferă mai degrabă niște considerațiuni obținute pe calea deducției logice sau, altfel spus, o gamă de teoretizări de extracție metafizică, și nu un spectru consolidat de abordări sistematizate provenite din numeroase „provocări practice intenționate” centrate pe identificarea aspectelor de profunzime a fenomenului, a legilor și legităților prin care el este guvernat.

Etapa cercetărilor științifice riguroase. Primele rezultate

Așa cum evoluția oricăreia dintre științele umanistice, trecând, *ab initio*, prin etapa cunoașterii preștiințifice (*naive*) și a celei filosofice (*speculativ-abstracte*), ajunge, *ad extremum*, să se supună legilor cunoașterii științifice (*luarea în calcul a criteriului de obiectivitate, abordarea analitico-sintetică a fenomenelor, utilizarea pe larg a procedurilor de măsurare-cuantificare, punerea în aplicare a interpretărilor cu caracter integrativ-sistemic etc.*)*, era absolut firesc ca, la un moment dat, chestiunea legată de importanța pe care o are similitudinea în asigurarea efectului de atracție interpersonală să treacă atât prin filiera unor cercetări empirice riguroase (cu eșantioane selectate după anumite standarde, cu scopuri, obiective, modele ipotetice, metode și tehnici prestabilite), cât și prin filiera unor abordări conceptuale comprehensive susceptibile să ofere fundalul nomotetic necesar.

Primele constatări științifice realizate în contextul examinării impactului pe care o are similitudinea asupra relaționării cu celălalt sunt de *natură psihomorfologică* și datează cu începutul secolului XX. La 1902, bunăoară, A.Bravais și K.Pearson demonstrează experimental că persoanele cu talie mică au tendința de a se apropia unele de altele, de a se împrieteni și chiar căsători [23]. Dimensiunea investigațională oferită de către acești doi cunoscuți psihosociologi atrage interesul specialiștilor, ea impunându-se cu sistematicitate pe tot parcursul lui *novecento*, inclusiv în faza terminală a acestuia.

Cu aproximativ patru decenii după publicarea rezultatelor studiului experimental al lui A.Bravais și K.Pearson, oamenii de știință intră în posesia unor date care arătau că, de rând cu *similaritatea fizică*, un rol important în procesul de stabilire a relațiilor cu celălalt îl joacă și *similaritatea caracteristicilor sociale*. Constatarea o datorăm lui E.W. Burgess și P.Wallin, care pun în evidență, la 1943, asemănarea condițiilor sociale ale persoanelor aflate în mariaj. Conform rezultatelor experimentale obținute, soții redau tipul de parteneri sociali ale căror traiectorii existențiale au cel puțin opt puncte de tangență: **(a) proveniența familială** (statutul social al părinților, locul copilăriei etc.); **(b) afilierea religioasă**; **(c) tipul de relații în familiile de**

* Drept dovadă elocventă, în acest sens, ar putea servi devenirea psihologiei ca știință. După cum arată specialiștii (ne referim, în mod special, la M.Golu [22]), aceasta a parcurs „un drum dificil și sinuos” constând din patru trepte mari: (a) *treapta cunoașterii preștiințifice*, (b) *treapta filosofică*, (c) *treapta cunoașterii științifice analitice* și (d) *treapta cunoașterii integrativ-sistemică*.

Treapta cunoașterii preștiințifice, potrivit autorului invocat, coincide cu perioada în care omul a devenit conștient *de sine* și a început să-și pună întrebări, să încerce să-și explice propria viață psihică interioară și propriul comportament. Caracteristic pentru această perioadă este faptul că informațiile despre fenomenele psihice se constituiau pe baza experiențelor cotidiene situaționale și a comunicării interpersonale directe. Informațiile în cauză se sistematizau și se transmiteau de la o generație la alta în forma proverbelor, zicătorilor, miturilor, legendelor, ritualurilor, învățăturilor practice. Baza explicativă a fenomenelor vieții sufletești purta un caracter naiv-mistic, animist sau/și creaționist.

Treapta filosofică, continuă M.Golu, începe odată cu elaborarea și afirmarea primelor sisteme filosofice (sec. V și IV î.e.n.) și ține până în momentul separării psihologiei ca știință de sine stătătoare (a doua jumătate a sec. XIX). Interpretările filosofice ale vieții psihice purtau un caracter *speculativ și abstract*, ele producându-se în absența unei baze de date obținute pe calea cercetărilor sistematice concrete. În perioada respectivă, explicarea naturii psihicului s-a redus la *trei modele* distincte: (a) *modelul materialist*, ale cărui premise au fost create în antichitate de către Democrit și dezvoltat mai apoi (sec. XVII, XVIII și XIX) în lucrările lui Fr.Bacon, J.Tocke, D.Diderot, Helvetius, E.Condillac și ale altor gânditori marcanți; (b) *modelul idealist*, ale cărui baze au fost create în antichitate de către Platon și care, mai târziu, a fost dezvoltat de către Im.Kant (1724-1804) și G.W.F. Hegel (1770-1831); (c) *modelul dualist*, ale cărui începuturi se regăsesc în opera lui Aristotel și care, ulterior, a fost dezvoltat și pe larg difuzat de către René Descartes (1596-1650).

Treapta cunoașterii științifice analitice, mai spune M.Golu, începe odată cu desprinderea psihologiei de filosofie și constituirea ei ca disciplină cu un statut propriu (deceniul opt al secolului XIX) și se întinde până la sfârșitul primei jumătăți a secolului XX. Spre deosebire de perioadele anterioare, studiul fenomenelor psihologice se realizează prin cercetări experimentale sistematice. Aceste cercetări se axează pe respectarea necondiționată a criteriului de obiectivitate și includ operații de măsurare-cuantificare. Cunoașterea psihologică este caracterizată ca analitică, deoarece urmărește dezvoltarea până la ultimele elemente ale structurii interne a fenomenului psihic și descrierea detaliată a fiecărei componente în parte. În consecință, se acumulează un imens material factual, se elaborează un număr impresionant de lucrări monografice și de tratate.

Treapta cunoașterii științifice integrativ-sistemică, în viziunea lui M.Golu, a început cu cea de-a doua jumătate a secolului XX și se extinde până în prezent. În cadrul ei, studiile legate de fenomenele psihice cad sub imperiul unei metodologii desprinse din cibernetică și din teoria generală a sistemelor. Ca urmare a acestui fapt, a fost stopată tendința dominantă pe durata treptei anterioare de desprindere din ansamblul psihocomportamental real a unui anumit segment, de a-l absolutiza și de a-l substitui întregului. Deși, în acești ani, se evidențiază mai multe direcții sau/și orientări individualizate (cognitivistă, informațională, funcționalistă, umanistă etc.), niciuna din ele nu urmărește să se opună antagonic celorlalte și nu pretinde a deține supremația metodologică ori explicativă. Mai mult, ele tind să se coreleze, să facă transferuri reciproce ale achizițiilor proprii, subordonându-se principiului unificării conceptuale.

* Pentru a oferi un exemplu edificator, vom opera cu numele lui R.B. Zajonc, care, acum cca treizeci de ani, reușește să înregistreze, cu câțiva colaboratori de-ai săi, o frecvență înaltă a asemănărilor dintre soți în ceea ce privește lungimea antebrațelor și a degetelor, forma mâinilor și a unghiilor, culoarea ochilor și a părului [24].

proveniență (atitudinea față de tată/mamă, durabilitatea căsniciei părinților etc.); **(d)** *activismul social* (care apare în raport cu „tendința de a fi mai degrabă singur decât în angrenaj cu alții”); **(e)** *petrecerea timpului liber*; **(f)** *atitudinea față de băuturile alcoolice sau fumat*; **(g)** *numărul de prieteni de același sex* și **(h)** *numărul de prieteni de sex opus* [25]. De-a lungul anilor, conceptul care valorifică binomul *atracție interpersoanală – similaritate socială* capătă noi înțelesuri: se vorbește, cu o frecvență crescândă, despre importanța apartenenței indivizilor la tot felul de *organizații informale*, la varii *minorități de sorginte etnică sau sexuală*, dar mai ales despre rolul pe care îl deține apartenența acestora la un anumit *grup socioprofesional*. În legătură cu ultima remarcă, se impune – în calitate de caz pilduitor – experimentul desfășurat, în primul deceniu al mileniului trei, de doi psihosociologi de la Universitatea *Columbia*, Paul Ingram și Michael Morris [26]. Conform unui scenariu prestabilit, aceștia au invitat mai mulți directori de firmă, funcționari și bancheri la un cocktail, unde au fost încurajați să-și facă noi cunoștințe, să interacționeze cu „persoane din alte domenii de activitate”. După ce reuniunea a luat sfârșit, aproape toți invitații au afirmat că s-au străduit „să cunoască pe cât de mulți oameni a fost posibil” și să-și extindă „spectrul relațiilor sociale”. Deși sunau frumos, aceste afirmații erau – în foarte mare măsură – eronate, deformate, înșelătoare. Utilizând mijloace electronice de urmărire (cu acordul celor dispuși să le poarte cu ei), autorii experimentului au putut urmări cu atenție după toate conversațiile purtate în timpul evenimentului. În final, s-a constatat că indivizii tindeau să interacționeze mai mult cu cei asemănători lor: „bancherii au conversat în cercul lor, al bancherilor, agenții de bursă – cu ai lor, iar contabilii au discutat cu alți contabili, directorii – cu alți directori”. În loc să comunice cu „străinii”, participanții la experiment au discutat doar cu ai „lor”, îngustimea rețelei lor de contacte sociale consolidându-se în mod evident. Concluzia la care ajung cei doi cercetători americani este următoarea: „Fiind invitați la agape, indivizii tind să-și petreacă timpul conversând cu acei care fac parte din îndeletnicirea lor, din domeniul care le este cunoscut și nicidecum să se elibereze de constrângerile preexistente ale structurii lor sociale, să-i abordeze pe necunoscuți și să-și facă noi prieteni. Vechile instincte sociale condiționează stabilirea câmpurilor relaționale și totul rămâne într-o bulă de omogenitate socială comodă și călduță, refractară la intruziuni și incapabilă să ofere soluții surprinzătoare”.

Noi descoperiri: similitudinea la nivel de inteligență și la cel de atitudine

Fiind de părerea că ceea ce reușesc să întreprindă A.Bravais cu K.Pearson și E.W. Burgess cu P.Wallin nu acoperă tot adevărul, ci doar o parte din el, mai mulți cercetători (printre care, de pildă, R.C. Read) își propun să demonstreze că afilierea interpersonală se poate produce nu doar în cazul unor potriviri de ordin fizic sau social, ci și atunci când există un cu totul alt fundal, cel al *inteligenței*. În cele din urmă, după numeroase și, totodată, laborioase cercetări experimentale (centrate, de regulă, pe comunitatea partenerilor conjugalii), s-a obținut o corelație semnificativă între nivelurile de agerime ale soților și soțiilor și una mai puțin semnificativă în cazul relațiilor de prietenie. Unii specialiști, comentând fenomenul, arată că, în viața de zi cu zi, „este mai probabil ca indivizii care au capacități intelectuale apropiate să fie găsiți împreună în aceleași medii profesionale și chiar de petrecere a timpului liber decât cei cu niveluri diferite ale capacităților intelectuale” [27; 28].

Considerând, asemeni lui R.C. Read, că similarității psihosociale, și nu celei de extracție psihomorfologică sau celei pliate pe caracteristicile sociale, trebuie să i se atragă cea mai mare atenție atunci când vine vorba despre dorința noastră de a ne alătura altora, mai mulți analiști ai fenomenului de relaționare țin neapărat să pună în valoare binomul *atracție interpersonală-similaritate atitudinală*. Cu această ocazie, se iau în calcul două raționamente specifice: că „ne plac cei care au atitudini asemănătoare cu ale noastre” și că „oamenii se percep pe ei înșiși ca fiind mai asemănători cu cei care le plac și mai puțin asemănători cu cei pe care-i displac”.

Th.Newcomb, unul dintre cei mai consecvenți promotori ai raționamentelor enunțate, întreprinde, pe la mijlocul anilor '30, un studiu experimental chemat să identifice aportul pe care îl aduce similitudinea atitudinală la edificarea unor relații conjugale de durată [29]. Sub aspect compozițional, studiul a cuprins două faze – primară și secundară. La faza primară au fost investigate 200 de cupluri familiale cu o experiență avansată (de câteva decenii), în vederea măsurării atitudinilor pe care fiecare dintre partenerii le avea față de *biserică, război și comunism*. Rezultatele obținute au arătat că între partenerii conjugalii cu o bogată experiență relațională există o similaritate atitudinală consistentă. În cea de-a doua fază (secundară), prin „coridorul” investigațional a trecut un număr corespondent de cupluri familiale tinere, căsătorite recent, fără experiență relațională. Și lor le-au fost aplicate proceduri de măsurare a atitudinilor cu referire la *biserică, război și*

comunism. Rezultatul final a fost, în fond, același: s-a înregistrat o similitudine atitudinală pronunțată, foarte asemănătoare cu cea a cuplurilor conjugale experimentate. Concluzionând, Th.Newcomb ține să menționeze că „similaritatea atitudinală a fost prezentă de la bun început în istoria relației, mai degrabă decât s-a format pe parcursul ei și a reprezentat temeiul cel mai semnificativ al atracției interpersonale”.

Ceva mai târziu, același Th.Newcomb, dorind să se asigure că rezultatele pe care le-a dobândit anterior consună în deplinătate cu starea de fapt, întreprinde un nou studiu, unul longitudinal [30]. În termeni restrânși, aflându-se la Universitatea din Michigan, el construiește două eșantioane distincte, a câte 17 persoane de sex masculin, selectate din rândul celor admiși să frecventeze cursurile faimoasei școli pe parcursul a doi ani consecutivi. Vreme de un semestru, ambele eșantioane au fost cazate într-unul din căminele instituției. Conform algoritmului cercetării, până a fi cazați, studenții au trebuit să-și expună, pe cale poștală, atitudinile pe care le aveau în legătură cu mai multe teme de interes social major: *religia, familia, raporturile sexuale, treburile publice, raporturile rasiale*. Devenind locatari ai căminului, aceștia urmau să precizeze, săptămânal, prin mijlocirea unei scale atitudinale specifice, puterea de atracție exercitată asupra lor de către ceilalți 16 participanți la experiment. Dacă, inițial, similitudinea atitudinală nu determina atracția interpersonală (și aceasta pentru că membrii eșantioanelor încă nu se cunoșteau îndeajuns), atunci către sfârșitul semestrului (la finele celei de-a 14-a săptămâni) efectul are loc. În așa fel, s-a constatat, o dată în plus, că prezența mai multor acorduri mutuale asupra unor teme referențiale importante declanșează – mai devreme sau mai târziu – curenții psihici necesari instituirii unui regim de afiliere interumană*.

Treptat, dovezile newcombiene cu referire la determinarea cauzală a atracției interpersonale de către similaritatea atitudinală capătă popularitate în mediul specialiștilor, ele constituind premisa necesară elaborării unor demersuri experimentale și proiecții interpretative complementare. Iată doar câteva exemple:

- D.Byrne și D.Nelson, la începutul anilor '60, își propun să afle răspunsul la următoarea întrebare: *simpatizăm mai mult pe cineva care este de acord cu noi în foarte multe privințe, dar își manifestă la fel de frecvent dezacordul cu opiniile noastre, sau pe cineva care afișează foarte multe atitudini asemănătoare cu ale noastre, mărturisind, în același timp, numai câteva deosebiri de puncte de vedere?* Operând cu un design experimental original, ei au făcut ca numărul atitudinilor asemănătoare la doi subiecți să fie unul schimbător (4, 8 sau 16); la fel, a variat și proporția *atitudinii similare – atitudini non-similare* (fie similaritate deplină, fie două treimi atitudini similare și o treime atitudini non-similare, fie jumătate atitudini similare și jumătate atitudini non-similare, fie, în sfârșit, o treime atitudini similare și două treimi atitudini non-similare). Analiza de varianță, efectuată la sfârșitul studiului, a scos în profil efectul deosebit de pronunțat al variabilei „proporția atitudinilor similare”. Cu luarea în calcul a *teoriei balanței (the balance theory)*, D.Byrne și D.Nelson ajung să constate că relația dintre atracția interpersonală și proporția atitudinilor similare redă o *funcție liniară*. În plus, ei văd în similaritate o *formă de întărire pozitivă* sau – în termeni mai exacti – *înfățișarea unei dependențe directe dintre atracția față de celălalt și întăririle pozitive venite din partea acestuia* [32];
- G.L. Clore și B.Baldrige, la sfârșitul anilor '60, emit o ipoteză cu următorul conținut: *cu cât mai multă însemnătate acordăm atitudinii pe care o împărtășim cu celălalt, cu atât atracția față de el crește*. Verificarea experimentală a acesteia (*momentul-cheie al intervenției l-a constituit controlul meticulos al variațiilor în centralitatea atitudinilor similare*), a arătat că, într-adevăr, subiecții se simt mai atrași de persoana-țintă atunci când aceasta își declară acordul cu ei în privința uneia sau mai multor atitudini de interes major. Datorită descoperirii pe care o fac G.L. Clore și B.Baldrige, putem susține că, în funcție de context, *unele dimensiuni ale similarității atitudinale pot fi mai importante decât altele*. Astfel, pentru toți acei care încă nu știu cum este mai bine să se spună: „Resimțim o atracție puternică față de cineva care preferă aceeași marcă de apă minerală ca și noi” sau „Resimțim o atracție puternică față de cineva care are aceleași simpatii politice ca și noi”, trebuie să devină evident că adevărul se regăsește în a doua afirmație, și nu în cea dintâi [33];
- W.Griffitt și R.Veitch, în prima jumătate a anilor '70, recurg la verificarea relației cauzale dintre similaritate și atracție în *condiții de teren* (până la ei toate experimentele au fost efectuate în *condiții de laborator*). Programul investigațional s-a redus, în fond, la trei etape. Pentru început, au fost identificați 13 tineri, care, pentru o anumită sumă de bani, au acceptat să fie izolași, pe parcursul a zece zile, într-un adăpost antiatomic

* Pe parcurs, cu luarea în considerare a produselor experimentale obținute de către Th.Newcomb și colaboratorii săi, a fost elaborată una dintre cele mai elegante interpretări psihosociologice ale fenomenului de atracție interpersonală – *teoria balanței (the balance theory)*. Potrivit acesteia, *atracția interpersonală crește proporțional cu sporirea atitudinilor similare*. Funcția care descrie variația celor doi factori este, practic, una liniară [31].

[spațiul de adăpost era de 32 m² (4 x 8 metri), iar hrana și apa urmau să fie furnizate conform Normelor Departamentului Apărării Civile]. Mai apoi, cu o zi înainte de izolare, candidații selectați au fost supuși unui control medical specializat și au completat un chestionar cu 44 de itemi. La cea de-a treia etapă, în ziua întâi, a cincea și a noua din cele zece rezervate pentru aflarea în adăpostul antiatomic, tinerii au completat teste sociometrice. În aceste teste fiecare tânăr identifica trei colegi de-ai săi cu care ar fi preferat să rămână în adăpost și trei cu care n-ar fi preferat să rămână. Analizând rezultatele obținute, autorii experimentului au urmărit, totodată, cât de competitivi sub aspect atitudinal au fost toți acei tineri care nu s-au respins mutual. Concluzia la care s-a ajuns a fost următoarea: *subiecții erau similari sub aspect atitudinal cu cei pe care îi preferau și, în același timp, disimilari sub aspect atitudinal cu cei pe care nu-i preferau*. Și de această dată, după cum vedem, similaritatea opiniilor anterioare relaționării s-a constituit într-un factor important al atracției interumane [34].

Încă o achiziție științifică: similitudinea trăsăturilor de personalitate

Potrivit specialiștilor, de rând cu similitudinile de proveniență fizică, socială, intelectuală și atitudinală, mai există un gen de „potrivire între două lucruri, fenomene sau acțiuni” care poate aduce o contribuție substanțială la instaurarea efectului de afiliere interumană. Este vorba, spun ei, despre *similitudinea trăsăturilor de personalitate*. În acest context, pe la mijlocul anilor '60, N. Miller, D.T. Campbell, H. Twedt și E.J. O'Connell, aplicând mai multor grupuri de prieteni câteva teste de personalitate, observă că, în toate cazurile, la baza sentimentelor de simpatie, stimă și respect a stat unul și același factor – *coincidența felului propriu de a fi al participanților la experiment*. Prietenii au fost evaluați ca fiind asemănători cu ceilalți, atribuindu-li-se aceeași *reputație* [35].

Cu câțiva ani mai târziu, J.M. Jellison și P.T. Zeisset oferă publicului interesat rezultatele unui studiu experimental prin care demonstrează că în cazul unor trăsături dezirabile similare atracția resimțită de un subiect pentru un alt subiect este mai mare dacă primul din ei deține informații că aceste trăsături sunt relativ rare. Tot ei, prin intermediul aceluiași studiu, mai stabilesc că, în cazul în care un subiect împarte cu un alt subiect o trăsătură indezirabilă, atracția crește doar dacă trăsătura în cauză este deținută concomitent și de cea mai mare parte a populației generale. Descoperirile pe care le fac cei doi cercetători se datorează, în mare parte, formulei de organizare a demersului investigațional: pe de o parte, subiecții evaluau o anumită persoană după ce aflau, în prealabil, că ea poate discrimina gusturile la fel de bine sau la fel de rău ca și ei; pe de altă parte, aceluiași subiect li se mai indica la măsura în care populația generală putea discrimina gusturile (fie 10%, fie 60%, fie 90%, în funcție de condițiile demersului experimental) [36].

Faptul că ne alegem prietenii având drept criteriu similaritatea trăsăturilor de personalitate nu este, desigur, întâmplător. Venind cu o explicație în acest sens, unii specialiști (cum ar fi, spre exemplu, E.H. Walster și E. Berscheid [37]) merg pe ideea că „oamenii tind să și-i apropie pe cei cu caracteristici similare din cauza unor pulsuni narcisiste care-i fac să iubească în altul ceea ce văd în ei înșiși”. O altă categorie de specialiști (o avem în vedere, bunăoară, pe C. Izard și colaboratorii acesteia [38]) sunt de părere că „prieteni adevărați ar avea personalități semnificativ similare înainte de a se cunoaște”. Există, în sfârșit, și specialiști pentru care genul vizat de similaritate se constituie ca „principiu funcțional de evoluție a relației prin *mecanismul cuplului în oglindă*”. Fiecare individ, arată în context I. Mitrofan [39], se proiectează și se recunoaște în celălalt, ceea ce conferă un grad sporit de siguranță, un sentiment liniștitor de comuniune și consens reacțional. Pe de altă parte, aceiași parteneri sunt supuși unor relații conflictuale dacă unele aspecte mai puțin dezirabile din punct de vedere social se regăsesc în profilul lor caracterologic (rigiditate, suspiciune, iritabilitate etc.).

O serie de atribute apropiate ca formă și conținut

Din cele prezentate până acum se poate observa că similaritatea acoperă dacă nu toate, atunci, cu siguranță, majoritatea covârșitoare a cazurilor reale de afinități. În mare, fenomenul în cauză indică la proprietatea indivizilor sau grupurilor de indivizi de a avea o serie de atribute comune (fizice, psihologice, sociale, carac-

* Prin intermediul unui studiu experimental, ea a administrat, pentru început, o listă de preferințe interpersonale ale unui grup de fete care intenționau să ia admiterea la colegiu. Peste șase luni, aceleași persoane, în calitatea lor de studente cu acte în regulă, au fost rugate să identifice, prin mijlocirea unui test sociometric, trei tovarășe de studii pe care le simpatizau cel mai mult și, respectiv, alte trei tovarășe care le displăceau cel mai mult. În final, după prelucrarea atentă a răspunsurilor înregistrate, s-a constatat următorul fapt: profilurile de personalitate erau *a priori* similare pentru acele participante la experiment care au ajuns ulterior să se placă și, invers, disimilare pentru acelea care s-au displăcut ulterior.

teriale etc.). Mai mult, el se referă, expresia lui P.Iluț [40], *atât la faptul că există un anumit număr de atribute comune, cât și la faptul că există o accentuată apropiere de conținut între atribute diferite*. Dacă s-ar face, în virtutea unor circumstanțe defavorabile, ca similaritatea să piardă semnificativ din valoare sau chiar să dispară cu totul, oamenilor, neîndoindu-se, le-ar fi nespuse de greu să facă față vicisitudinilor vieții de zi cu zi, ei fiind privați – parțial ori în deplinătate – de ceea ce-a exprimat mereu noblețea spiritului lor: *puterea de a iubi, capacitatea de a prieteni, de a fi în bună înțelegere cu semenii, de a-i simpatiza și respecta*.

Cauzele fenomenului

Similaritatea – „*concept-cheie al științelor socioumanistice*”, „*cel mai influent factor al afiliației umane*” sau „*un factor primordial de explicare a afinităților*” – nu apare, bineînțeles, pe un loc viran, ei revenindu-i, după cum e și firesc să fie, un *fundal etiologic complex*. Mai sus, punând în discuție fenomenul de similaritate a trăsăturilor de personalitate, ne-am referit deja la *mecanismul cuplului în oglindă*, la existența unor *tendințe de factură narcisistă* (care ne fac să apreciem în altul ceea ce vedem în noi înșine) și la aceea că „*profilurile de personalitate sunt a priori similare pentru indivizii care ajung să se placă și, invers, disimulare pentru indivizii care ajung să se displacă*”. La acești factori, precum e lesne de înțeles, pot fi adăugați și alții. Similaritatea în relațiile interpersonale, spun unii specialiști [41], satisface *trebuința de competență a individului*: aceleași opinii, atitudini, convingeri întâlnite la o altă persoană întăresc încrederea în propriile luări de poziție, valori și expectanțe. În opinia altora, atracția reciprocă se explică prin aceea că similaritatea *facilitează comunicarea*. Argumentele, spun ei, stau la suprafață. Fiind impresionat de „*ușurința cu care intră în contact suporterii unei echipe de fotbal*”, S.Chelcea, spre exemplu, arată că „*lângă Rotonda Scriitorilor din Cișmigiu, fie vreme bună sau rea, grupuri de tineri și vârstnici comentează meciurile de fotbal ale săptămânii*”. Aceste întruniri, este convins autorul binecunoscutelor *Lungul drum spre tine însuși* (1988), *Personalitate și societate în tranziție* (1994), *Opinia publică* (2002/2006) și *Metodologia cercetării sociologice* ((2001/2007), își au rostul lor: „*Spectacolul este cât se poate de relevant pentru orice observator, confirmând ipoteza similarității: ceea ce îi determină pe acești oameni să se aleagă reciproc e structura lor psihologică asemănătoare*” [42]. O a treia categorie de specialiști împărtășește punctul de vedere potrivit căruia un anume subiect este tentat să creadă că altcarea se simte atras de el dacă opțiunile sau grilele interpretative ale acestuia din urmă conșună cu ale lui. În așa fel, *similaritatea determină atracție, iar atracția, la rândul său, generează percepții de similaritate* [43]. În sfârșit, există și o serie de analiști ai câmpului social pentru care explicația fenomenului de similaritate ar trebui să ia în vedere factorul *control*. Or, spun ei, celălalt diferit este, prin excelență, o entitate umană imprevizibilă. Ori de câte ori realizăm că nu dispunem de puteri suficiente pentru a exercita influență asupra acestuia, noi – de regulă - căutăm din răspuțeri să ne asociem unui celălalt asemănător, adică unei entități umane cu un comportament mai mult sau mai puțin previzibil [44].

Într-o formulă sintetică, fundalul etiologic al fenomenului de similaritate ne este prezentat de către P.Iluț, consacrat psihosociolog român, profesor la Catedra de Sociologie a Universității „Babeș-Bolyai” din Cluj. Potrivit lui, explicația similarității rezidă în întâlnirea dintre *principiul recompensei*, cel al *întăririi* și cel al *evitării disonanței cognitive*. Atunci când indivizii împărtășesc interese, valori, atitudini, credințe și reprezentări asemănătoare, când au aceleași trăsături sau expectanțe, ei sunt predictibili și pot acționa în comun. Acest fapt le provoacă, în mod natural, un confort psihologic, stări afective plăcute, deci recompense majore și durabile. Dacă, în schimb, între ei există mari nepotriviri de ordin axiologic, ideatic, caracterial sau comportamental, disonanțe de mentalitate și moralitate, avem de-a face cu o interminabilă sursă de nemulțumire, disconfort intelectual, tensiune afectivă și chiar stres [45].

Un factor dezlegat de orice contingență?

Indiscutabil, ar fi greșit să se creadă că similaritatea reprezintă un *determinant absolut* al atracției interpersonale. De rând cu Th.Newcomb sau D.Byrne, R.B. Zajonc sau C.Izard, W.Griffitt sau R.Veitch, care, precum am văzut, au reușit să demonstreze, prin experimente (de laborator, dar și de teren), că la baza prieteniei și iubirilor, simpatiilor și asentimentelor stă principiul „*cine se aseamănă, se adună*”, există și autori care pun la îndoială faptul că doar mulțumită lui apare atracția, că numai prin el oamenii pot fi determinați să fie mai solidari, mai predispuși să construiască o relație de durată, mai deschiși unul față de altul. În această ordine de idei, C.Werner și P.Parmelee, de pildă, țin să menționeze că, adeseori, politicienii, discutând în contradictoriu în prima parte a zilei, sunt văzuți în cea de-a doua parte a zilei jucând relaxați împreună golf.

Luând în considerare și multe alte cazuri corespondente, cele două cercetătoare americane formulează următoarea concluzie: *verosimilitatea ca indivizii să se angajeze în activități plăcute poate fi un motiv mai puternic pentru întemeierea unei legături de prietenie și pentru menținerea ei decât satisfacția de a ști că prietenul tău este de acord cu tine* [46]. La fel, s-a observat că adeseori combustia atracției interpersonale are loc datorită unor *factori situaționali* care scot în evidență necesitatea înfruntării greutăților de ordin existențial, pun în lumină tot felul de subiecte legate de profilul moral al indivizilor, generează circumstanțe cu adevărat critice ori deschid „perspectiva gravă a suferinței”. „Oamenii aduși laolaltă de întâmplări deosebite (vizitele unor mari personalități, la care asistă îndeaproape, participarea la concertul unui faimos cântăreț etc.) sau altele traumatice, ce pun în discuție identitatea socială a subiecților (precum calamitățile de genul cutremurelor) – arată, în context, A. Gavreliuc [47] –, creează o neobișnuită atmosferă de camaraderie cu cel ce se află alături de noi, chiar dacă este un necunoscut”. Mai mult, lucruri similare pot fi observate și în condiții de război („(...) o situație limită, precum cea creată de un război, îi apropie semnificativ (...) pe cei care sunt doar întâmplător alături înfruntând moartea”), de spitalizare („cine nu a trecut prin nefericita experiență a spitalizării ca să nu-și reamintească modul în care colegul de salon devine, în acele zile în care suntem puși la încercare atât de brutal, un însoțitor atât de apropiat, încât ajungem să ne împărtășim lucruri foarte intime legate de identitatea noastră?”) sau/și de *activitate revoluționară* („cei ce au trăit în stradă experiența revoluției din decembrie 1989 (autorul invocat se referă la acțiunile de răsturnare a regimului comunist din România, în mod special la episodul evenimential bucureștean – n.n.) își pot aminti cum contururile unor necunoscuți se întrupează în personaje referențiale, în care au investit o încredere nelimitată, ajungând frați de suferință și de speranță”). În asemenea momente, așadar, căutarea interacțiunii cu celălalt, dorința de a-l avea aproape, în calitate de suport emoțional, redă o expresie a ceea ce contextul ne obligă să devenim, și nu o expresie a ceea ce suntem în realitate, a ceea ce poartă numele de *factor extern* sau, în alți termeni, de *putere a situației*, și nu a ceea ce se cheamă *determinanți imuabili de personalitate, parametri fizici ori atribute sociale**

Din aceleași considerente, vom releva că similaritatea (cea atitudinală, în mod special) poate să producă atracție doar în anumite condiții. După cum arată, bunăoară, J.E. Grush, G.L. Clore și F.Costin, studenții se simt atrași de profesori în cazul în care se percep diferiți de ei în ceea ce se referă la trăsăturile necesare pentru o activitate didactică prodigioasă [50]. Situându-se pe același versant ideatic, C.R. Snyder și

* Pentru a nu da impresia că remarcă conform căreia „căutarea interacțiunii cu celălalt, dorința de a-l avea aproape, în calitate de suport emoțional, redă o expresie a ceea ce contextul ne obligă să devenim, și nu o expresie a ceea ce suntem în realitate, a ceea ce poartă numele de *factor extern* sau, în alți termeni, de *putere a situației*, și nu a ceea ce se cheamă *determinanți imuabili de personalitate, parametri fizici ori atribute sociale*” poate fi întâlnită doar în constatările cu iz teoretic ale unor anumiți cercetători (cum este cazul celor câteva pasaje preluate din optica interpretativă a lui A.Gavreliuc), vom specifica că ea și-a găsit o deplină confirmare și în cazul unor investigații psihosociologice de sorginte experimentală.

Astfel, la sfârșitul anilor '50, St.Schachter [48] reușește să demonstreze că „îngemănarea relațiilor de afiliere” are loc ori de câte ori subiecții sunt confrunțați cu o situație nefericită, reală sau imaginară. Experimentul a presupus, întâi de toate, împărțirea subiecților-participanți în două grupuri, care urmau să fie antrenate într-o cercetare dedicată „receptării psihofiziologice a șocurilor electrice”. Conduce separat în două săli de așteptare, grupurile vizate primeau informații diferite: în timp ce unul afla că „va avea parte în timpul experimentului de o stimulare electrică nedureoasă”, celălalt afla că „va fi supus unor șocuri electrice dureoase”. După ce a informat grupurile cu privire la „ceea ce se va întâmpla cu adevărat”, St.Schachter și colaboratorii săi și-au concentrat atenția asupra reacțiilor produse. S-a observat că subiecții din grupul cu „stimulare electrică nedureoasă” așteptau în liniște experimentul, singuri, fără să comunice cu cei din jur, iar cei din grupul cu „stimulare electrică dureoasă”, având în față perspectiva suferinței, au petrecut „timpul rămas” dialogând activ cu ceilalți și chiar căutând un sprijin în ei. Concluzia finală a sunat astfel: *puterea situației este cea care poate hrăni îndeajuns nevoia de afiliere*.

Faptul că persoana poate deveni mult mai atrăgătoare tocmai datorită presiunii situației în care se află este pus în evidență și de către mulți alți investigatori ai câmpului social. La începutul anilor '80, S.A. Nida și J.Koon [49], bunăoară, desfășoară o cercetare experimentală în barul unui colegiu pentru a vedea dacă aici pot avea loc „intense afilieri interpersonale”. În acest scop, studenții care se aflau la acel moment în localul „de petrecere, cu băuturi, dans și program de varietăți” au fost rugați să-i ierarhizeze pe colegii din preajmă (de același sex sau de sex opus) pe măsura avansării în noapte (solicitarea a fost emisă la orele 21, 22, 23 și, respectiv, 24.00, cu puțin timp înainte de închidere). Constatarea la care s-a ajuns i-a impresionat profund pe autorii experimentului, ea indicând la tendința studenților din bar de a aprecia progresiv partenerii de local de sex opus odată cu apropierea orei de închidere (în cazul vizitatorilor de același sex o astfel de tendință nu a fost înregistrată). După mai multe tentative de identificare a cauzei fenomenului, s-a ajuns la concluzia că ea este organic legată de natura contextului: *pe măsura scurgerii timpului, numărul potențial al partenerilor „liberi” de sex opus scădea simțitor, ceea ce a făcut ca acestora să le revină aprecieri din ce în ce mai favorabile/pozitive/agreabile*. Până în cele din urmă, după cum țin să semnaleze mai mulți dintre acei care ai examinat cu minuțiozitate rezultatele studiului experimental al lui S.A. Nida și J.Koon, situația din barul studentesc s-a dovedit a fi perfect compatibilă cu refrenul unui celebru cântec al muzicii *country and western* – *The girls all get prettier at the closing time* (autor – Mickey Gilley): „Nu e nostim, nu e straniu./ Cum omul își schimbă părerea, / Dacă-l așteaptă o noapte de singurătate... / Toate fetele par mai drăguțe la ora când barurile se-nchid / Toate seamănă atunci cu starurile de pe ecran”.

H.L. Fromkin aduc dovezi care confirmă că *dacă un grad moderat de asemănare cu altul ne provoacă o reacție pozitivă, atunci un grad foarte înalt de asemănare poate atrage o reacție negativă* [51].

La cele menționate mai trebuie adăugat și faptul că legătura cauzală *similitudine- atracție* poate să nu apară sau, dacă există, poate ușor să dispară din cauza *caracteristicilor persoanelor intrate în contact*. Exemplele de mai jos vin să adeverească justetea unei asemenea luări de poziție:

- D.W. Novak și M.J. Lerner, recurgând, în a doua jumătate a anilor '70, la un studiu experimental axat pe două loturi de subiecți, îi fac pe cei din primul lot să creadă că au atitudini identice cu cele ale unei persoane-țintă recent externate dintr-o clinică psihiatrică, iar pe cei din lotul al doilea – că au atitudini diferite de cele ale unei persoane-țintă normale din punct de vedere mental. La sfârșitul investigației s-au constatat următoarele: subiecții cărora li s-a indus ideea de asemănare cu persoana-țintă recent externată din clinica psihiatrică au respins-o pe aceasta din urmă cu o putere mult mai mare decât cea cu care cealaltă categorie de subiecți au respins-o pe persoana-țintă normală din punct de vedere mental, dar diferită din punct de vedere atitudinal [52];
- S.E. Taylor și D.Mettel, conducându-se de aproximativ aceeași schemă investigațională, ajung să observe, cu câțiva ani mai târziu, că o persoană dizgrațioasă (și, deci, insuportabilă) a fost antipatizată mai mult în situația în care cei din jur cred că împărtășesc valori asemănătoare cu ale ei decât în situația în care același anturaj o percepe ca diferită sub aspect axiologico-atitudinal [53];
- J.Cooper împreună cu E.Jones, raliindu-se supozițiilor emise de D.W. Novak, M.J. Lerner, S.E. Taylor și D. Mettel, reușesc să sesizeze, în aceeași perioadă, că reacțiile negative care apar în legătură cu prezența unor anumiți indivizi au o ieșire directă la strategia de respingere, pe care indivizii o adoptă ori de câte ori realizează că indezirabilul din preajmă are, oricum, opinii, atitudini, credințe sau trăsături de personalitate identice cu ale lor. În astfel de cazuri, atenționează cei doi autori, subiecții se desolidarizează de personajele compromițătoare, făcând publică atât antipatia pe care o nutresc față de ele, cât și dorința de a nu li se alătura pe veci [54].

Și încă un aspect: adeseori ne simțim atrași de alții în virtutea *complementarității nevoilor*, și nu în cea a potirvirilor de ordin fizic, intelectual sau caracterial. Ce constată, bunăoară, I.Mitrofan în momentul în care îi reușește o radiografie complexă a vieții de cuplu? Ea constată existența *fenomenului de intercunoaștere reciproc recompensatorie la nivel de reacții, atitudini și comportamente*. Potrivit cercetătoarei, unele manifestări ale celor doi parteneri se pot amplifica ori dilua fie prin mutualitate, fie prin neutralizare într-un sens favorabil relației. Este necesar, spune ea, ca trăsăturile potențial conflictuale ale unuia (*impulsivitatea, de pildă*), să fie atenuate de trăsăturile complementare ale altuia (cum ar fi, de exemplu, *calmul sau tactul*) [55]. În fond, constatarea la care ajunge I.Mitrofan vine în continuarea unor idei asemănătoare emise anterior de către diverși investigatori ai câmpului social. Vom reaminti, cu această ocazie, că, la 1952, R.Winch, în a sa vestită *The Modern Family*, emite ideea potrivit căreia nevoile complementare pot facilita de o manieră impresionantă atracția interpersonală. După el, *fiecare individ îl alege pe cel care este în stare să-i ofere gratificații maxime*. Or, *o persoană care are o nevoie pronunțată de dominanță și îi place să spună altora ce au de făcut va interacționa armonios cu o persoană care are o nevoie mai scăzută de a domina și este predispusă să primească imbolduri externe pentru activitățile pe care le desfășoară* [56]. Cu paisprezece ani mai târziu, la 1966, G.Levinger, un alt psihosociolog american, intervine cu studiul *Sources of marital dissatisfaction among applicants for divorce*, în care, dezvoltând optica interpretativă a lui R.Winch, notează faptul că *orice relație umană productivă este esențialmente complementară* (proces educațional, act sexual, relația cumpărător-vânzător etc.) [57]. Peste încă opt ani, A.C. Kerckhoff, și el psihosociolog american, demonstrează în unul din articolele sale (*Status – related value patterns among married couples*) că progresul relațiilor conjugale este de neînchipuit fără antrenarea plenară a nevoii de completitudine (acest lucru producându-se, mai ales, după primele optsprezece luni trăite împreună) [58]. După cum putem observa, atât I.Mitrofan, cât și toți acei care au precedat-o [spunând aceasta, ne referim nu doar la R.Winch, G.Levinger sau la A.C. Kerckhoff, ci și la mulți alți cercetători (cum ar fi, spre exemplu, R.Cattel sau J.Nesselroade)] obțin datele necesare avansării și chiar fundamentării unui unghi de vedere mai puțin tradițional asupra atracției interpersonale: *tindem să fim împreună „din dorința de a posedea anumite caracteristici prin împărtășirea cu cel care le posedă deja, dorință resimțită ca o necesitate a vieții noastre sociale”*.

* Pe la mijlocul anilor '60, R.Cattel și J.Nesselroade au solicitat unui grup de subiecți să-și descrie prietenii. După prelucrarea informațiilor prezentate, s-a putut vedea că, descriindu-și amicii ca fiind diferiți, subiecții au tins să-i perceapă pe aceștia ca având trăsături pe care ei înșiși le admiră și ar vrea să le aibă. Concluzia finală pe care o formulează cei doi cercetători arată astfel: *persoanele sunt tentate să caute parteneri care au caracteristici dezirabile din punct de vedere social (înfățișare plăcută, inteligentă, stabilitate emoțională etc.) în așa măsură, încât să le extindă pe cele care le lipsesc sau care le sunt caracteristice într-o măsură mai mică* [59].

Pertinamente, similaritatea este un factor de atracție interpersonală, dar nu unul absolut. Ea poate să-i apropie pe subiecți numai în anumite condiții și doar dacă prezintă un interes mai mare decât activitățile la care aceștia participă sau sunt invitați să participe. Mai mult, ipoteza similarității poate să și deformeze – când nu este suficient de fundată – cunoașterea semenilor. Ca urmare, despre fenomenul investigat este corect să se vorbească din perspectiva a cel puțin două obiecții majore: în primul rând, cu luarea în considerare a faptului că „nu există niciodată persoane complet similare” și, în al doilea rând, cu punerea în evidență a faptului că „există numeroase relații de prietenie și iubire între persoane disimilare”. În situația creată, după cum sunt tentați să creadă mai mulți specialiști (L.Ivan, bunăoară [60]), putem vorbi, mai degrabă, despre inexistența unei similitudini umane totale și, respectiv, despre existența posibilităților alternative de condiționare a atracției interpersonale.

În concluzie, efectul de similaritate are loc atunci când se atestă o identitate sau o mare asemănare între două sau mai multe persoane. Multiple cercetări sistematice au arătat că acestui efect îi aparține un rol de primă importanță în producerea afilierilor interumane. Prin mijlocirea lui apar și se mențin neconținut *atracția interpersonală, simpatia, prietenia, iubirea, solidaritatea de grup*. Spunând că afilierile interumane se produc preponderent după criteriul similarității, este important să avem în vedere că în practică se întâlnesc *mai multe tipuri de similaritate*. S-a observat, bunăoară, că, de foarte multe ori, contează *similaritatea fizică/morfologică* (înălțime, talie, culoarea ochilor, forma mâinilor etc.). Sunt numeroase și cazurile în care contează *similaritatea trăsăturilor de personalitate* (extrovertit-introvertit, inteligență socioafectivă etc.). În plus, se mai poate vorbi despre *similaritatea cognitiv-axiologică* (credințe, atitudini, valori etc.) și cea *legată de caracteristicile sociale* (clasă socială, religie, rasă, etnie, statut social etc.). În pofida popularității de care se bucură, efectul de similaritate nu poate fi tratat, totuși, în termeni absoluți. În această ordine de idei, vom reține, pentru început, că majoritatea covârșitoare a probelor empirice legate de efectul vizat au fost obținute în *condiții de laborator*, ceea ce poate genera *probleme de extrapolare la situațiile din viața reală*. Mai apoi, nu trebuie să se facă abstracție de faptul că, de foarte multe ori, *asemănarea cu anumite persoane nu ne bucură, ci, dimpotrivă, ne indispoaze*. Și, în sfârșit, sunt frecvente situațiile în care *ne simțim atrași de alții în virtutea complementarității nevoilor, și nu în virtutea potrivirilor de personalitate, de atitudini sau de apartenență profesională*.

Referințe:

1. Hîntescu I.C. Proverbele românilor / Cuvânt înainte de I.C. Chițimia. - Timișoara: Facla, 1985, p.67.
2. Ibidem, p.51.
3. Ibidem, p.68.
4. Gabriel Gh. Proverbele românești și proverbele lumii romanice. - București: Albatros, 1986, p.148.
5. Петлеваный Г.П., Малик О.С. Четыреста немецких рифмованных пословиц и поговорок. - 4-е издание, исправленное и дополненное. - Москва: Высшая школа, 1980, с.157.
6. Gabriel Gh. Proverbele românești și proverbele lumii romanice. - București: Albatros, 1986, p.148.
7. Mareș N. (coord.). Gânduri nemuritoare: proverbe și cugetări poloneze. - București: Albatros, 1986, p.36.
8. Gabriel Gh. Proverbele românești și proverbele lumii romanice. - București: Albatros, 1986, p.148.
9. Жигулев А.М. (сост.) Русские народные пословицы и поговорки. - Москва: Московский рабочий, 1965, с.64, 206, 248.
10. Citatele au fost preluate din: Paschia Gh. (coord.) Buna-cuviință oglindită în proverbe și maxime din toată lumea. - București: Albatros, 1970, p.201-202.
11. A se vedea: Proverbe și cugetări latine / Ediție îngrijită de Vasile D. Diaconu și Maria Marinescu-Himu. - București: Albatros, 1976, p.169.
12. Paschia Gh. (coord.) Buna-cuviință oglindită în proverbe și maxime din toată lumea. - București: Albatros, 1970, p.202.
13. A se vedea: Proverbe și cugetări latine / Ediție îngrijită de Vasile D.Diaconu și Maria Marinescu-Himu. - București: Albatros, 1976, p.170.
14. Paschia Gh. (coord.) Buna-cuviință oglindită în proverbe și maxime din toată lumea. - București: Albatros, 1970, p.203.
15. A se vedea: Proverbe și cugetări latine / Ediție îngrijită de Vasile D. Diaconu și Maria Marinescu-Himu. - București: Albatros, 1976, p.171.
16. Ibidem, p.169.
17. A se vedea: Montaigne, Michel de. Eseuri / Traducere de Mariella Seulescu; studiu introductiv de Dan Bădărău. Vol.I. - București: Editura Științifică, 1966, p.177 sau/și Proverbe, cugetări, definiții despre Educație / Ediție îngrijită de Eusebiu Mihăilescu; prefață de Nicolae Radu. - București: Albatros, 1978. - Colecția Cogito, p.306.

18. A se vedea: Locke J. Texte pedagogice alese. - București: Editura Didactică și Pedagogică, 1962, p.81 sau/și Proverbe, cugetări, definiții despre Educație / Ediție îngrijită de Eusebiu Mihăilescu; prefață de Nicolae Radu. - București: Albatros, 1978. - Colecția Cogito, p.305.
19. Paschia Gh. (coord.) Buna-cuviință oglindită în proverbe și maxime din toată lumea. - București: Albatros, 1970, p.15.
20. A se vedea: Stendhal. Scrisori către Pauline / Traducere de Modest Morariu. - București: Univers, 1975, p.270 sau/și Proverbe, cugetări, definiții despre Educație / Ediție îngrijită de Eusebiu Mihăilescu; prefață de Nicolae Radu. - București: Albatros, 1978. - Colecția Cogito, p.349.
21. A se vedea: Schopenhauer A. Viața, amorul și moartea / Traducere de Titu Maiorescu. - București: Editura pentru literatura universală, 1969, p.27 sau/și Proverbe, cugetări, definiții despre Educație / Ediție îngrijită de Eusebiu Mihăilescu; prefață de Nicolae Radu. - București: Albatros, 1978. - Colecția Cogito, p.306.
22. Golu M. Fundamentele psihologiei. Vol.I. - București: Editura Fundației România de Măine, 2002, p.12-15.
23. Apud Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.260.
24. Zajonc R.B., Adelman P.K., Murphy Sh., Niedenthal P.M. Convergence in the physical appearance of spouses // Motivation and Emotion, 1987, no 11, p.335-346.
25. Apud Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Editura Polirom, 2008, p.261.
26. Ingram P., Morris M.W. Do people mix at mixers? Structure, homophily and the pattern of encounter at a business networking party // Administrative Science Quarterly, 2007, no 52, p.558-585.
27. Apud Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.261.
28. Apud Berscheid E., Walster H.E. Interpersonal Attraction. - Massachusetts: Addison-Wesley, 1969/1981, p.29-31.
29. Newcomb Th., Svehla G. Intra-family relationships in attitudes // Sociometry, 1937, no 1, p.180-205.
30. Newcomb Th. The prediction of interpersonal attraction // Psychological Review, 1956, no 60, p.93-404.
31. Pentru mai multe detalii cu referire la entitatea teoriei balanței (the balance theory), a se vedea, spre exemplu: Byrne D., Nelson D. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements // Journal of Personality and Social Psychology, 1965, no 6, p.659-663 sau/și Gavreliuc A. De la relațiile interpersonale la comunicarea socială. - Ediția a 2-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2006, p.118-119.
32. Mai multe informații vizând experimentul în cauză pot fi găsite, spre exemplu, în: Byrne D., Nelson D. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements // Journal of Personality and Social Psychology, 1965, no 6, p.659-663 sau/și Boncu Șt. Efectul similarității asupra atracției interpersonale // Psihologia socială: Buletinul Laboratorului „Psihologia câmpului social” [Iași, Universitatea „A.I. Cuza”], 2003, no 11, p.137-138.
33. A se vedea Clore G.L., Baldridge B. Interpersonal attraction: The role of agreement and topic interest // Journal of Personality and Social Psychology, 1968, no 9, p.340-346 sau/și Boncu Șt. Efectul similarității asupra atracției interpersonale // Psihologia socială: Buletinul Laboratorului „Psihologia câmpului social” [Iași, Universitatea „A.I. Cuza”], 2003, nr.11, p.139.
34. Pentru confirmare, a se vedea: Griffitt W., Veitch R. Preacquaintance attitude similarity and attraction revisited: Ten days in a fall-out shelter // Sociometry, 1974, no 37, p.163-173 sau/și Boncu Șt. Efectul similarității asupra atracției interpersonale // Psihologia socială: Buletinul Laboratorului „Psihologia câmpului social” [Iași, Universitatea „A.I. Cuza”], 2003, nr.11, p.140.
35. Miller N., Campbell D.T., Twedt H., O’Connell E.J. Similarity, contrast and complementarity in friendship choice // Journal of Personality and Social Psychology, 1966, no 35, p.42-75.
36. O abordare mai detaliată a experimentului invocat poate fi găsită în: Jellison J.M., Zeisset P.T. Attraction as a function of the commonality and desirability of a trait shared with another // Journal of Personality and Social Psychology, 1969, no 11, p.115-120.
37. Pentru mai multe detalii cu referire la acest tip de similaritate, accesează Berscheid E., Walster E.H. Interpersonal Attraction. - Massachusetts: Addison Wesley, 1969/1981, p.34-35 sau/și Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S.Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.262-263.
38. Pentru confirmare, a se vedea: IZARD C. Personality similarity and friendship // Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, no 61, p.47-51 sau/și Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.262.
39. Mitrofan I. Cuplul conjugal. Armonie și dizarmonie. - București: Editura Științifică, 1989.
40. Iluț P. Similaritate // S. Chelcea & P. Iluț (coord.). Enciclopedie de psihosociologie. - București: Editura Economică, 2003, p.327.
41. Pentru confirmare, a se vedea, spre exemplu, Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală / S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.260 sau/și

- Byrne D., Nelson D. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, no 6, p.659-663.
42. Chelcea S. Personalitate și societate în tranziție. - București: Editura Științifică și Tehnică, 1994, p.59.
43. În vederea confirmării valabilității celor expuse, a se vedea, spre exemplu, Granberg D., King M. Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity // *Journal of Experimental Social Psychology*, 1980, no 16, p.573-581.
44. Printre sursele în care se regăsește o asemenea informație se numără, bunăoară, Boncu Șt. Efectul similarității asupra atracției interpersonale // *Psihologia socială: Buletinul Laboratorului „Psihologia câmpului social”* [Iași, Universitatea „A.I. Cuza”], 2003, nr.11, p.142.
45. Iluț P. Iluzia localismului și localizarea iluziei. Teme actuale ale psihosociologiei. - Iași: Polirom, 2000, p.136-137.
46. Pentru confirmare și alte detalii, a se vedea, spre exemplu: Werner C., Parmelee P. Similarity of activity among friends: Those who play together stay together // *Social Psychology Quarterly*, 1979, vol.42, no 1, p.62-66 sau/și Boncu Șt. Efectul similarității asupra atracției interpersonale // *Psihologia socială: Buletinul Laboratorului „Psihologia câmpului social”* [Iași, Universitatea „A.I. Cuza”], 2003, nr.11, p.140.
47. Gavreliuc A. De la relațiile interpersonale la comunicarea socială. Psihologia socială și stadiile progresive ale articulării sinelui. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2006, p.108.
48. Schachter S. The psychology of affiliation. - Stanford: Stanford University Press, 1959.
49. Nida S.A., Koon J. They get better looking at closing time around here, too // *Psychological Reports*, 1983, no 52, p.657-658.
50. Grush J.E., Clore G.L., Costin F. Dissimilarity and attraction: When difference makes a difference // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, vol. 32, no 3, p.783-789.
51. Snyder C.R., Fromkin H.L. Uniqueness: The human pursuit of difference. - New-York: Plenum, 1980, p.132-135.
52. Novak D.W., Lerner M.J. Rejection as a function of perceived similarity // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, vol.9, no 2, p.147-152.
53. Taylor S.E., Mettee D. When similarity breeds contempt // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, vol. 20, no 1, p.75-81.
54. Cooper J., Jones E. Opinion divergence as a strategy to avoid being miscart // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, vol. 13, no 1, p.23-40.
55. Mitrofan I. Cuplul conjugal. Armonie și dizarmonie. - București: Editura Științifică, 1989.
56. Winch R. The Modern Family. - New York: Henry Holt, 1952.
57. Levinger G. Sources of marital dissatisfaction among applicants for divorce. // *American Journal of Orthopsychiatry*, 1966, no 36, p.803-807.
58. Kerckhoff A.C. Status – related value patterns among married couples // *Organizational Behavior and Human Performance*, 1974, no 2, p.329-345.
59. Cattell R.B. & Nesselroade J.R. Likeness and completeness theories examined by sixteen Personality Factors measures on stably and unstably married couples // *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, no 4, p.351-361.
60. Ivan L. Similaritatea și atracția interpersonală // S. Chelcea (coord.). Psihosociologie: teorii, cercetări, aplicații. - Ediția a II-a, revăzută și adăugită. - Iași: Polirom, 2008, p.63.

Prezentat la 25.10.2012